Author : Natthaphon Loelaksathaphorn

和平的艺术:《道德经》和《孙子兵法》概念的结合

写作的目的

这本书是结合了道德经和孙子兵法的概念而写的。这本书将个人对老子道德经的解读改写为《孙子兵法》的形式，以促进和鼓励和平的行为，而不是战争。因此，这本书是为了激励人们创造和平而写的。

计篇，反战篇，谋和篇，形篇，势篇，虚实篇，争利篇，九变篇，活动篇，满足篇，九道篇，阳谋篇和人民篇。总共13篇和1万5千字。

始计第一

战争应该是最后的决定和情况，孙子说："它关系到生死存亡，是不可不认真考察研究的"，和平和共赢才是最佳选择。

所以，要从一下五个方面分析研究，比较双方的各种条件，以看能不能求和：一是道，二是天，三是地，四是将，五是法。所谓"道"是使民众与领导的意愿相一致，这样，领导的政权就能稳定。所谓"天"是指时机，参与外在政治前内在政治有没有处理好，内在政治符不符合客观条件。所谓，"地"是指现有的资源能不能支撑持久战。所谓"将"是指统治阶级仁不仁义，能不能服软求和。所谓"法" 是指法律和是偏向和平还是战争。以上五个方面，统治阶级没有不知道的，然而，只有深刻了解，才能选择要不要打仗，否则，会吃亏的。因此要从一下七个方面来争取和平，让双方知道战争的损失比利益要多，让双方的民众爱护和平，让双方的统治阶级仁义，让双方先处理好内政，自给自足，让双方的法律偏向和平，让中立的第三方来调节矛盾，让媒体大力报道前六项，以上方面做到的越多，和平的可能就越大。

老子说 ："天地不仁 以万物为刍狗"，所以祈祷完了还要努力争取和平，才能获得和平。

人要想成功，就必须使自己的思想符合客观条件。否则，他将在现实中失败。

争取和平是一种像水一样的行为。 所以，谈合作时的真诚要像水一样纯净， 要变得像水一样让万物都不想失去我们，要持续和适当地给与对方小利像河水滋养花跟小草一样，对于处于麻烦的角色，要像水一样帮他们清理麻烦，对于力量充足的角色，要加入他们，像小溪加入河水在最后加入大海，对于强大的敌人，可以团结起来像冰山一样或者暂时躲避它像蒸汽一样都是让敌人停止斗争的想法，对方挑逗我们时要像池水一样平静，对于鄙视

我们的角色，要更加放低自己，才会有更多的角色加入我们使我们发展，像长江的形成是因为很多小溪的加入，争取和平要像水一样坚持的流着，时间久了石头都会被穿破，为了内部和睦，要让价值观不一样的人员离开组织，像水会隔离油一样。合作前要做好准备工作，合作时的行动都要有反馈。这些都是争取和平的奥妙所在，是不可事先加以具体规定的。

之所以能长久和平，是因为双方知道和平的利比弊多，而且计算的准确；之所以斗争，因为双方知道斗争的利比弊多，而且计算的不准确。争取让和平的利多于弊，而且用事实证明，更可能和平，反之，不能和平甚至灭亡。

反战第二

战争最遭殃的是人民，人民会失去大部分金钱，大部分安全感，大部分亲人和朋友，物资飙升；这样一来，组织内部不稳定，外交困难，生活质量也会减少，在历史上有了反人类的记录，国库逐渐空虚，领导要做好千古骂名的准备。

人民要行动让统治阶级停止斗争和防止战争的思想。如果是在发起战争的一方，人民就要识破并让所有人知道领导的阴险目的，并且提出更好的方法给领导，并且争取让领导先整理好内政，还有在行动上不支持战争，像不提供战争资源和选举修改法律。打持久战对发起战争的一方一定是损失惨重的。孙子说："战争长期拖延而有利于组织者，是从来没有过的"。所以，不能完全懂得战争坏处的人，就不能完全懂得和平的好处。

所以，高明的领导，务求战争方的人反战。让发起战争的一方的人民反战， 那和平的效果会大得多。善于和平的人，会对对方的人民好，同样对方的人民也会开始对我方好

组织因战争而导致灭亡的，压榨人民是个重要原因；压榨人民就会使他们反抗组织。所以要努力通过一切途径呼吁更多的人民反战，要经常告诉他们战争对他们不利但要记得联系当时的情况和使用大众听得懂的语言。我们还要有计划性的让战争者失去军队行动的自由权，让和平者代替支持战争的领导。

要让人民爱好和平就要激起他们人性的好像爱和善良， 要让想要战争的人停止战争就要告诉他们战争的坏处像会失去亲人和朋友。 所以在反战活动中，消灭敌人不需要消灭肉体,可以是解除武装。给有意不想战争的敌人奖赏， 对俘虏要善待和使用， 让他们帮我们宣传和平， 这就是所谓战胜敌人而使自己愈加强大

反战最重要，最有利的是在问题还是小而容易处理的时候解决掉，最不宜的是让问题变大而且很难解决。真正懂得和平之道，深知和平的珍贵的领导，能给民众带来幸福，能保持组织的稳定。

谋和第三

争取和平时的原则，合作共赢是上策，不损人利己就次一等，再次一等就是利人损己，再次一等就是损人损己。因此， 百战百胜，不算是好中最好的，不战而能跟敌人合作，才算是好中最好的。

所以争取和平的上策是以共同的理想目标合作，其次是以经济合作，其次是以知识产权合作，其次是以感情合作，最下策是以武力谋取和平。

所以，善于合作的人，即满足对方的需求而自己也不亏损，不靠硬抢也能满足自己的需求，能跟对方合作的长久，务求以双赢的谋略胜于天下。这样，团队就不至于不舒服，且持续得利，这就是谋和的法则。

当对方能让人民比现在过得好十倍，就可以屈服；当对方能让人民比现在过得好五倍，就可以依靠；尽可能跟多方合作，当对方损了你的利益，就要防守和谋取合作；当所有方法都不能让对方和平相处，就要逃避或反击。孙子说："弱小的军队如果只知坚守硬拼，就会成为强大敌人的俘虏"。

领导能忍个人小辱而利组织大义，助手辅助的周密，组织就会强盛，相反，组织就要衰弱。

领导可能破坏内部和平的三种情况：压服人员行动，就会产生阳奉阴违，要说服人员行动，时间相对长但是是需要的；不懂得分配内部的事务，就会产生内部消耗，要制定制度，赏罚分明；不信任下属，就会什么是都要管，人员就不得志，所以要信任下属。内部不和平，人员就会投靠其他团队，这就是所谓损害自己而导致别人成功。

所以，促进合作有五个方面，根据对方的特点而采取不同的沟通方式，能准确判断对方需要的东西，准备好对方需要的东西，使内部和外部都互相信任，执行者能力强而领导不加牵制的。

所以说： 了解对方也了解自己，每一次合作都会长久，不了解对方但了解自己，合作可能不长久，既不了解对方也不了解自己，合作必然不长久。

形篇第四

善于促进和平的人，总是首先创造条件，使自己和其他角色不亏损，然后等待和寻求市场获利的时机。能使自己和其他角色不亏损，和平的决定就掌握在我们手中；可能获利，在于市场有可乘之隙。所以，善于促进和平的人，能使自己和其他角色不亏损，而不能使市场必定让我们得利。所以从这个意义上说：和平可以预知，但市场有无可乘之隙，使我得利，则不能由我而定。

当我们不可能和平时，应进行避亏，可能和平时，应采取争取。避损是由于合作条件不足，争取是由于合作条件有余。善于避损的人，像水一样融入万物，使敌人无法损你；善于争取的人，像水一样对万物有必要性，使敌人不得拒绝。因此，能够既保全自己，而又取得完全的和平。

对孙子的话略加修改: 预见和平，不超过一般人所知道的，不是高明中最高明的；经过争取而后和平，天下人都说好，也不是高明中最高明的。 这就像能举起秋毫算不得力大，能看见日月算不得眼明，能听到雷声算不得耳灵一样。所谓善于和平的人，总是平息于容易平息的斗争。所以，善于和平的人，他取得和平，即显不出智谋的名声，也看不出勇武的功劳。因为他的成功是无疑的，其所谓无疑，由于他的成功是建立在的确有把握的基础上，他所平息的斗争是因为敌人已经想要和平。所以，善于和平的人，总是使自己立于不损之地，同时又不放过任何足以合作的机会。因此，和平成功的角色，总是先创造和平的条件，而后才同敌人谈和平；和平不成功的角色，总是先同敌人作战，而后期求侥幸和平。会合作的人，善于从各方面修治“不可斗争”之道，确保必定和平之法度，所以他能掌握和平的决定权。

和平之法 ： 一是质，二是量，三是成长性，四是支持，五是时间。发展价值质量能让高一级的角色不轻易攻击我们，根据价值质量的情况，做出价值数量的判断，发展价值数量能让同级和低级的角色不轻易攻击我们也是为了产生价值质变，根据价值数量判断的判断，得出发展的速度和方向；当你得到相对多的支持和是成长性的状态，在长时间下是可能和高一级的角色和平的。所以，在谈合作时，强大的角色对弱小的角色来说，就好比处于以镒称铢的绝对优势的地位；弱小的角色对强大的角色来说，就好比于以铢称镒的绝对劣势的地位。强大者在争取和平的时候，就像下了一场雨使万物收益，其成就可留千古。这就是强大的价值实力的表现。

势篇第五

支持少的角色要做到像支持多的角色一样，这是宣传的问题;宣传人数少的角色要做到像宣传人数多的角色一样，这是通信，技巧的问题；世界角色之多，要使其一旦遭受敌人进攻而不致失败的，这是“内外”运用的问题；角色平息斗争，要能像水那样柔弱，这是“虚实”的问题。

大凡成功，一般都是以内部发展，以外部成就。所以，善于顺势而为的领导，采用孙子的话：“其方法如天地那样变化无穷，像江河那样奔流不竭。终而复始，就像日月运行一样；死而复生，就像四季更替一般”。价值不过五种，然而五种价值的变化，却会产生出爽不胜爽的幸福。趋势，不过内外两种，然而内外的变化，却是不可穷尽的。内外的变化，采用孙子的话：“就像顺着圆环旋转那样，无头无尾，谁能穷尽它呢？”。

大雨在各地都有下，但井水能源源不断，这是由于井水的位置很低的缘故；有些河之所以有很多钓鱼者来钓鱼，这是由于节奏恰当的关系。所以，高明的领导指挥发展，他所造成

的态势是平缓的（礼贤下士，一帆风顺），他所掌握的生存节奏是长久而平和的。这种态势，就像博大的大海；这种节奏，犹如滔滔不息的波浪。

在纷纷纭纭的混乱状态中发展，必须使自己的团队不僵硬于一方；在混沌不清的情况下发展，必须使团队部署的四面八方都能依靠自如，使麻烦者无隙可乘，无法败我。道和无道对立，理性和感性对立。道和无道是外在的问题，理性和感性是内在的问题。善于调动麻烦者的领导，引导麻烦者，让麻烦者为其内部矛盾消耗；予麻烦者以利，麻烦者必为其所诱。以小利引诱调动麻烦者，以陷阱待机让其跳进。

所以，善于合作发展的领导，他的注意力放在“顺势”上，而不歧视任何支持者，因而他就能得到更多的支持，利用有利形势。善于“顺势”的人，他指挥团队发展，好像调动水一样。水的特性是放在平坦的地方比较稳定，放在陡斜的地方就容易滚动。所以高明的领导指挥团队发展时所造成的有利态势，就好像把大水从八千尺高山上往下飞流那样，不可阻挡；这就是所谓的势。

虚实篇第六

灵活的和有计划的使用对方不拥有的信息是相对有利和有主动性的，相反就相对不利和被动。所以，善于和平发展的人，总是调动对方而不被对方所调动。能使对方自己想合作的，是因为对方会更得利，而使对方不想合作的，是因为对方会更亏损。所以，对方有麻烦，就设法帮他解决麻烦，对方饥饿，就设法让他给养充分，对方做不到的事，就设法帮他做到。

谈合作要指向对方最急迫的地方，满足对方内心最需要的要求。长时间发展而麻烦不越来越多的，是因为满足了各类角色的主要需求。争取和平必然得手的，是因为给了对方不可拒绝的价值；避损必然成功的，是因为对方损你会使自己损更多。所以，善于争取和平的，能使对方求着合作；善于避损的，能使对方不想攻击你。采用孙子的话：“微妙呀!微妙到看不出一点形迹；神奇呀！神奇到听不出一点声息。这样，就能成为敌人命运的主宰”。发展时，市场能让你得利，是由于你更好的满足它的需求；衰落时，市场不能从你得利，是由于你摆脱麻烦的够快。所以，我若求和，对方即便坚守深沟高垒，也不得不出来与我合作，是由于争取到对方一定要的价值；我若不想交战，即使画地为牢，对方也不想损我们，是因为像在损自己人。

有技巧的显示价值给对方，诱使其暴露需求，而我方不露形迹，使对方捉摸不定，就能够做到我方欲望集中而使对方欲望分散；我方的人员集中于一处，对方团队的人员分散于十处，这样，我方就能相对简单的拉拢对方人员，慢慢的造成我众而敌寡的有利态势；能做到以众击寡，那未与我方直接交战的敌人就少了。我们所要争取的地方就算使对方知道，让他处处防备，防备的很多，也可以争取到，因为我们是向着对方薄弱的地方争取的，万物都有薄弱的地方。孙子说：“所以，注意防备前面，后面的兵力就薄弱；注意防备后面，前面的兵力就薄弱；注意防备左翼，右翼的兵力就薄弱；注意防备右翼，左翼的兵力就

薄弱；处处防备，就处处兵力薄弱。敌人兵力所以少，是由于处处防备的结果；我方兵力所以多，是由于迫使敌人分兵防我的结果”。

所以，能处于合适的时间，能处于合适的地点，能和合适的人共事，这样，成功只是时间问题。如果不处于合适的时间，不处于合适的地点，没有和合适的的人共事，这样会内外交困，成事不足，败事有余，何况还要天天浪费时间和精力呢！依我看来，市场的价值虽多，但是得不到的话又能怎么样呢？所以说，成功是要争取的。市场的价值虽多，也可能无法全部得到。

顺势而为的方法运用到极妙的程度，就算让对方明了自己的作战计划，让他认真分析判断优劣长短；让其了解自己的活动规律，让其摸清自己所处地形的有利不利，让其知道自己人员部署的虚实强弱，对方都会让我们达到目的。这样，就是有深藏的间谍，也使其发挥不了作用，即使很高明的人，也想不出对付我的办法来。把根据客观情况变化得出的成功方法摆在众人面前，看的懂的人会加入我们，看不出来的人将面临失败。所以，每次成功，都不是重复老一套，而是适应客观情况的发展而变化无穷。

和平的规律像水，水流动的规律事由高水势分子区域净移动至低水分子区域，直到活细胞内外的浓度平衡为止。和平的规律是由高价值角色去帮助低价值角色，直到各方的价值平衡为止。水因地势的高下而制约其流向，争取和平则要依据客观情况而决定其取胜方针。所以，和平发展没有固定不变的方式方法，就像水流没有固定的形状一样；能根据客观情况变化而取胜的，就称得上神了。争取和平的规律就像自然现象一样，‘五行’相生相克，四季依次交替，白天有短有长，月亮有缺有圆，永远处于变化之中。

争利篇第七

争与不争都是为了达到目的的手段，这个世界的规律是一直在变的，不要跟任何力量对抗而要顺着力量走，集中你的力量在合适的位置，这样就能用最少的成本得到最高的收益。不过寻找合适的位置也是最难的地方，你需要知道自己的特性，更要了解其他角色的特性，还要了解里面的规则，所以信息是很重要的。你可以先用少成本来调查然后计算赌注，再做决定，最好的选择是有把握不赔本。

争夺是有利的，也是有危险的，而且损害总的收益。另一个办法是共同把总的收益变多，在这之前要做好分配收益的协议，各方要说出自己的预期收益，贡献大的角色理应得到相对大的收益，贡献小的角色理应得到相对小的收益。情绪上的让步是各方需要做到的，是为了其他价值不被减少。

与其他角色打交道的时候要摸索对方基本的打法，不知道自己要做的事会有什么麻烦的话，最好不要行动的太快，可以借鉴先人的经历或使用向导队。 争取利益要像水一样易变才能获得成功，根据是否有利采取行动，分散或集中使用力量，随情况而变。前提是要分析的完整，就会有自信，决策就会果断和顺利。进入其他角色的领土要大规模撒网的对他

们的人好，但是要权衡形势，相机而动，然后跟他们交流出新的机会然后拉拢对方。先懂得以退为进，就能得利，这就是争利的原则。

要制定一个所有人员都想要达到的目标，这样人员的行动就能统一。但是在过程中也要阶段性的满足人员的欲望，多元化方法满足欲望更好，都是为了巩固人心。

人员要及时汇报前线信息，领导要谨慎思考。市场在初期的时候，收益很丰盛和相对容易得利，市场中期的时候，相对难发展和得利，市场后期的时候，最好不要进去。所以善于争利的人，总是避开争斗激烈的地方，而去竞争相对少的地方，这是掌握利润的方法。以自己的原则来对待市场的混乱，以自己的镇静来对待市场的趋势，这是掌握成功的方法。以自己的专业让不专业的角色屈服，以自己强大的资本来收买需要资本的角色，以自己的规则制定权让新角色加入我们，这是稳定力量的方法。最好不要进入成熟的市场，最好不去攻击实力相对比你大的角色，这是掌握生存的方法。

所以，争利的方法：没有调查，不要进入市场；没有深思熟虑，不要进入市场；市场需求持续下降时，不要进入市场；市场竞争激烈的时候，不要进入市场；知道你会是市场的燃料时，不要进入市场；没有留后路，不要进入市场；没有充足的准备，不要进入市场。这些，都是和平者应当掌握的原则。

九变篇第八

大凡和平发展的方法，有忍和减，老子说："为道日损"，所以要减少贪求，*厌恶，昏沉，焦躁，怀疑；孔子说："小不忍则乱大谋"，所以有的钱不要取，有的权力不要夺，有的名声不要取，有的知识不要了解，有的快感不要取。所以，领导能通晓九变好处的，就懂得和平发展了；领导不通晓九变好处的，虽然拥有很多价值，也不一定开心。和平发展而不知道九变的方法，虽然知道事物的规律，也不能充分发挥团队的作用。*

明智的领导考虑问题会三思，总是兼顾到利害两个方面，又全面，又深入本质，又长远，又有备用计划，这样，事情就可以顺利进行，祸患就可以解除。(语法)

让别人帮我们达到目的可以跟他说不做这件事会发生什么危险，做这件事会有什么好处；让他们认识到跟我们做事比别人更有安全感。

所以和平发展的法则，不要寄希望于麻烦不会来，而要依靠自己严阵以待，充分准备；持续发展价值为了麻烦来时可以有充足的力量解决问题。

人一般的弱点来自六种触角的感知，*眼睛、鼻子、嘴巴、耳朵、皮肤和大脑，对应着景色、气味、味道、声音、物件和思想；锻炼对于身体内在感知的意识和对于这些感知的平等心，就能减轻灾难。以上六点，是很容易使人犯错的，是和平发展的灾害。*组织的灭亡，人生的失败，一般都是由于这六种感知造成的，这是为领导的人不可不认真修行的。

活动篇第九

团队发展和观察判断客观情况时，应该注意矛盾的变化，推动矛盾的加快转换是为了促进发展，分析时，要抓住“主要矛盾”，就是最激烈的矛盾，如果有一面太极端，不要加大，而要平衡它。这是分析事情的原则。认识事情的规律，是从片面的感性认识，到更多方面的理性认识，不要害怕弯曲的认识道路，而要接受它，能柔弱的左移右移，更需要时间来实践才能找到正确的道路；随着矛盾转换，真理可能失效，唯有不断重新认识真理才是真理。这是认识和了解事情的原则。实事求是，知道错误要迅速改正，不要停留，投入实际工作而不做无用功，要重视调查研究和反馈。这是正确认识和理解的原则。面对不确定时，需要强大的乐观主义意志力，坚持信仰，勇往直前。这是工作的原则。以上四种“活动”原则的好处，是让人达到目的的重要原因。

大凡定位，总是喜好低洼而厌恶高处的地方，要求无关人士看不到他，听不到他，处于利于万物又低调的位置，组织就不至于发生各种麻烦，这是团队成功的一个主要条件。但是，发展的时候，必须高调的做事情，并且要有一个靠山。对团队的这些好处，是得自人道的辅助。老子说：“自然规律对任何人都没有偏爱，永远帮助有德的善人，最善的人，总是把自己居于众人之下，心胸沉而明澈，待人真诚，有爱且无私，言谈恪守信用，从政善于处理，把组织治理得很好，处事善于发挥所长，行动善于把握时机”。我要接近这种人，也让别人接近他；我要成为这种人，也让别人成为这种人。但是善人的好处要有足够的耐心来等待，就像煮小鱼一样，必须足够耐心，仔细谨慎，不可反反复复变化，也不要用力过大或过小，因为这样才能有一个好的成果。

幸福离我很近而又很平和的时候，是因为痛苦在等待时机；当幸福离我很远而又有挑战的时候，是在引导我向往幸福；智者之所以不极端而守中，定有它的好处和用意。功遂身退，痛苦就不会向我袭来；适可而止，痛苦就迷惑不了我；韬光养晦，未来也会幸福；隐藏收敛，幸福就不会失去。在需要的时候委屈是为了保全自己长远的利益，人后委屈才能在人前伸直；低欲望便会有更多东西使你快乐；守着陈旧，时间会过滤掉不利的更新，而就能单单吸收有利的更新；少取反而会有更多人跟你合作使你总利益更多；贪多就会不专一最终导致什么都得不到，所以迷惑。不单凭自己所见，就可以从主观变成客观，所以能看得清楚明瞭；不自以为是，才能谦虚和谨慎，就会容易看清事情；不自我夸赞，是为了不让别人反感，但还是要让别人关注到自己做的事，才能得到功劳；不自我矜持，而去适应变化，才能长久。正因为不和他人争，所以遍天下没有人能和他争，就像一盘棋，要是没有对手，你也不可能争到胜负，我猜他已经能从自己找到快乐了。当你的能力配不上你想要的价值，你注定不能稳定和长期的拥有它，当价值支出多过价值收入，总的价值就会减少，快乐的时间也不会长，只有一只脚走路的话，会很累因为麻烦很多。最快乐的东西，好似有痛苦一样；最和平的东西，好似有斗争一样；最强大的东西，好似很柔弱一样；最有价值的东西，好似无价值一样，最主动的东西，好似被动一样。领导以人民为根本，人民就会快乐且喜欢领导；顺应自然规律，组织就不会有不必要痛苦；去除骄奢淫逸，领导的位置就会稳定；人员不采取破坏性运动，组织就不会灭亡；不刻意夺取别人的价值，就

不会产生内部消耗；人员摒除私欲貪念，就容易快乐。如果组织能顺势而为并达到无为而治，组织就会太平。

快乐不在于价值愈多愈好，只有判断好情况，不冒危险，并且集中注意力，也就足以获得快乐了。那种不活在当下又情绪化的人，势必成为痛苦的俘虏。

领导不想要任何东西，人员就不会争夺任何东西来让领导开心，这样内部就不会动乱；如果人员还是有伪诈的心智，就要满足人们的温饱和净化人们的心灵，组织就会太平。所以，要制定体制来管理人员，还要适可而止的制约来统一步调，这样的团队内部就不会有什么风险。治理组织是自然无为的，教导人们淳厚朴实，民众自然服从；治理组织不是自然无为的，不教导人们淳厚朴实，民众自然不服从。组织内部之所以稳定，是由于领导跟人员都没有贪欲之心。

满足篇第十

价值有“体力”，“情绪”，“智力”，“金钱”，“权力”等五类。凡是用你的体力支出去换取快乐的，叫做“体力价值” ,它是属于你的但有限制的，基本上从食物和休息得到体力价值，当你的体力价值很少时会让你很难发挥其他价值让你得到快乐。凡是用你的情绪输出去换取快乐的，叫做“情绪价值”,它是属于你的但是有限制的，它得有体力基础支撑，然后靠思维调整，如果你的情绪一直都很好，你可以一直给自己快乐情绪输入而不用支出换取快乐。凡是用智力支出去换取快乐的，叫做“智力价值”,它是属于你的但是有限制的，它得有体力基础支撑，你的IQ决定了下限，思想决定了上限，你可以用它解决掉很多内在跟外在的麻烦。凡是用金钱支出去换取快乐的，叫做“金钱价值”，凡是可以帮助别人做到事情而换取快乐的，叫做“权力价值” 它们是身外之物意思是可能不能一直是你的，而且只能解决掉外在的麻烦，但是为了老和病的时候保留一些金钱和权利价值是明智的决定因为当时你的体力价值会减少，但它们是没有限制的，可以从体力”，“情绪”，“智力”，“金钱”，“权力”价值获得,。以上五点，是关于利用价值的原则；这是领导的重要责任，是不可不认真考虑研究的。

群体和平失败的情况有“过多生理需要”、““过多安全感需要”、 “过多感情需要”、 “过多尊重需要”、 “过多自我实现需要” 等五种。 这五种，是由外在影响，但主因还是由人的内在所致。在有限物质的情况下，不满足于生理需要就会导致竞争和斗争，因而不能和平。不满足于安全感需要的人，就会时刻跟人斗争因为害怕别人先伤害自己，因而不能和平。不满足于感情需要的人，就会习惯性的跟别人索取感情价值，久而久之别人就会不开心然后导致斗争，因而不能和平。不满足于尊重需要的人，就会贬低别人使自己开心，如果对方也是不满足尊重需要的人，就会开始斗争，因而不能和平。不能满足于自我实现需要的人，可能会抢夺别人的价值甚至做出破坏价值的行为来达到目的，然后就会导致斗争，因而不能和平。以上五种情况，必然导致群体和平的失败，这是领导的重大责任，是不可不认真考虑研究的。

价值是快乐的辅助条件。正确判明客观情况，制定取得价值的计划，研究价值的险易，计算要得到价值的时间和享受价值的时间跟程度，这些都是领导必须做到的。懂得这些并能用来争取和平的就必然成功，不懂得这些，因而不能用来争取和平的就必然失败。所以，如果根据实际客观情况有可以通过谈判的必胜把握，即使上级命令要武力取胜，也可以坚决地用谈判; 如果根据实际客观情况不可以通过武力取胜，即使上级命令要武力取胜，也可以坚决地不用武力。作为一个领导，应该进不贪求战胜的功名，退不回避违抗上级的罪责，只求使自己的人员和利益相关者得以保全，符合于群体的根本利益，这样的领导才算是组织最宝贵的人才。

领导能把人员的需求变得跟婴儿一样，人员就很容易快乐并喜欢领导；领导对人员能像对待自己的"爱子"一样教他们提高得到价值的能力，人员就可以跟领导同生共死。但是，如果给与人员比能力还高的价值还不停止，一味溺爱而不让他们劳动而得到价值，违犯了纪律也不能严肃处理，这样的组织，就好比"骄子"一样，是不能用来争取和平的。

只了解我方的需求，而不了解麻烦者的需求，快乐的可能性只有一半；只了解麻烦者的需求，而不了解我方的需求，快乐的可能性也只有一半；了解麻烦者的需求，也了解我方的需求，而不了解和运用价值条件，长久快乐的把握仍然只有一半。所以，真正懂得快乐的领导，他行动起来，目的明确而不迷误，他所采取的措施变化无穷而不呆板。所以说：了解麻烦者，了解我方，就能快乐和不痛苦，了解价值的规律和正确的利用它，快乐就不可穷尽了。

九道篇第十一

根据和平原则，人的需求有快乐、得道、得到、持有、发展、长远、广、战无不胜、统领天下、等九类，可能还有更多。当你感到很舒服的时候，这种状态叫作"快乐"；当你学到世界的某种规律的时候，这种状态叫作"得道"；世界上没有永恒的东西，意思是你得到的所有东西只是借放在你这里，而当你能永恒的得到某种东西，这种状态叫作"拥有"；当你暂时拥有某种东西的时候，这种状态叫作"得到"；当你得到比现在得到的东西多的时候，这种状态叫作 "发展"；当你能得到很多东西的时候，这种状态叫作 "广"；当你能每次斗争后都是快乐的，这种状态叫作"战无不胜"；当别人愿意听命于你的时候，这种状态叫作"统领"；当你能很长时间的活着的时候，这种状态叫作"长远"。因此，要想"快乐"就试试减少你的行动和想法，要想"得道"就试试变得无偏见的接受一切然后观察你想知道的道和其他道的区别，要想"拥有"就要变成虚无的状态才能融入所有事物里与所有事物共存亡，要想"得到"就要给与因为当你给与别人想要的东西而使别人开心，别人也会让你得到你想要的东西为了让你继续让他开心，要想"发展"就要靠内在动力因为只有自身的努力符合了外在客观条件才能得到你想要的东西，要想"广"就要节俭才不会快速失去你的东西，要想"战无不胜"就要慈因为就算失败也能为对手的胜利感到开心，要想"统领"就要不敢为别人先因为选你当领导对他们都有利，要想"长远"就要柔弱因为这样危险的事物才不能伤害到你。

所谓善于和平的人，会顾及各方人士的利益，使大势力与小势力能和睦相处，官员和人民能互相帮忙，上下连接，能做到支持量多，人心大涨，能做到统一，而且统一的很稳定。坚持有利就行动，不利就停止的原则。孙子说 ："试问：“如果敌军众多而且阵势齐整地向我进攻，该如何对待呢？” 回答是 ：先退让使敌人轻敌，这样，敌人就会主动的跑到听任我们摆布的位置。和平之理，贵在稳重和静定，为了减少别人可使我措手不及的时机，走不以兵力强于天下的道路，做出让别人放下戒备的努力。

大凡进入其他组织争取和平的原则：深入工作时要确保目的统一，欲望就无法胜我；在穷困地区给与价值；保障对方得到充足的满足；注意不开心的人员，不让其继续痛苦，让他们开心起来，持续工作，合理地争取，使用正确的方法，使对方全部知道。把双方团队得到价值的道路增加，做到什么情况都能活着；既然双方人员都快乐，就不会想要作战了。人员深陷欲望，就会有所恐惧，看到多少个得到能价值的道路就想走多少个路，人心就不稳固；这时把对方内心深入想要得到的东西摆在他们面前，对方就会主动的强列求和。因此，这样双方的团队不待整治就能减少攻击性，不待要求就能和平的达到目的，不待约束就能亲近相助，不待申令就能信守纪律。放任人员说话，考虑他们的需求，使人员生活的快乐。我方人员给与很多的价值，并不是厌恶价值，不怕牺牲生命，并不是不想活。当双方停战的消息发出的时候，人民庆祝着的泪水沾湿了衣襟，拥抱着的则泪流面颊。把双方团队至于永远都有路可走的境地，就会像老子，庄子那样快乐了。

所以，善于争取和平的人，就像水一样。所谓“水”乃是因规律而变的东西，打它的左，它就往右，打它的右，它就往左，打它的中间，它左右都包围你，最重要的是，痛的是你自己，而它没事。试问：争取和平的人可以像水一样吗？ 回答是 ：可以 。 老子虽然扔下妻子和职位出关，可是我知道他一点都没有被外人的意见所伤害，假如当时有人销毁了老子的道德经，老子也无所谓，但是人类会失去一个宝贵的宝藏。孙子说 “因此，想用系住马匹，埋起车轮的办法来稳定军队那是靠不住的”。要使组织稳定，在于组织有遵循自然的体制让领导什么事都不用做，要使强弱都能各尽其力，在于恰当地让其符合客观条件。所以，善于和平的人，运用团队就像喝口水那样容易，这是由于把人员至于志愿的状况而造成的。

统率团队这种事情，要做到客观，足够诚信，细心认真的以民为本。能镇服人员的欲望，使他们对外在价值没有兴趣；随着情况变化策略，使人们的冲突平息；强壮人们的身体健康，满足人们的温饱，使人们不用思考生命的意义。领导使人们自由的活动，要像在河流中建大坝一样，不让它活动太多或太少。 领导团队努力工作，如果像大火那样极端式的积极活动，反而会得到反作用。减少禁忌，减少法令，为了稳定人心，像堵住水流一样，这也不能流，那也不能流，他们会逐渐的团结起来攻击你。教导全体人员，让全体选出最佳的制度，使他们都理智的快乐，这便是领导的责任。根据不同矛盾采取不同的行动方针，适应情况，伸缩进退，掌握人员在不同情况下的心理状态。这些，都是不能不认真考察和仔细研究的。

大凡争取内在和平的原则，陷入欲望越深，他就越疯狂混乱，陷入得浅，他就容易平静。让你产生相信或不相信的想法的道，我叫它“本性”；让你产生喜欢或不喜欢的想法的道，我叫它 “偏见”；让你产生要或不要的想法的道，我叫它“欲望”；让你产生重要或不重要的想法的道，我叫它“自我”；让你产生对或不对的想法的道，我叫它“观念”；让你产生做或不做的想法的道，我叫它“价值”。因此，按照本性，我就要相信它但要有输得起的准备；相比偏见应该对所有事物平等对待；有欲望就满足于当下就好；相比自我应该忘我但注重身体健康；有观念也不要跟别人辩论；遇到价值可以就不做，非要做的话就做的像没做一样。人的心理状态，被欲望包围就会痛苦，迫不得已的时候就会进行战斗，进入平和的状态，就会顺势而为。

了解自己的人，可以避免很多痛苦；战胜自己的人，会很快乐；不借鉴先人的经验，可能会得道的相对慢。对于 “九道”的了解，能了解第一项，就能算是“得大道”的人了。得大道的人，争取快乐，可使想法和行动都专注于它，就算不主动影响旁人， 也可使其快乐从而与别人快乐的结交。因此，不必争着和别的势力结交，也不必在别的势力培植自己的权势，只要控制好自己的情绪，不把负面情绪加于人，人们就可以把天下托付于他。把所有的成就和利益都分给别人，就算不颁发号令，群众也会主动帮他达到目的。让人们做自己的事，而不加自己的主观倾向，客观的让他们知道有利的一面和不利的一面。把人民推向不利的境地，他们就会痛苦，使人民不畏惧死亡，组织就会灭绝。使人民快乐的统治方法，才能得到和平。所以，想要有所作为，在于什么都不做，除了吃得好和睡得好，然后让万物自然运作，因为，即使得到万物，总有一天也会失去，这就是所谓生命没有意义的意思。

因此当决定练习大道的时候，放松你的大脑，抛弃使你感到很诱惑的东西，减少与别人来往，在家里静静的呆着，实行宇宙的和平大法则。一旦有包容自己和他人的机会，就要迅速放下。首先要寻找自己最关心的痛处，然后和自己讲和。实行计划要随着内在矛盾的变化而不断加以改变，以求平静的快乐。所以，开始要像池水一样平静，使自己放松压力，然后像洪水一样迅速行动，
冲掉所有的想法。

阳谋篇第十二

阳谋能够有五种特性： 所有人都可以知道我方的方法和目的，随着时间我方一定会达到目的，不可复制，对方不可停止博弈，越来越多的人会选择支持我方。实行阳谋必须把握最本质的规律，最大化的利用各类价值达到目的。策划阳谋还要选择合适的时候， 实行阳谋要选准合适的进入点。所谓合适的时候，指的是目标内部存在矛盾不平衡；所谓合适的进入点，指目标群里“财富分配相差太大”、“严重的权力滥用”、“信仰极端冲突”、“成员血缘关系相差太大” 四个矛盾点，凡是这四个矛盾里哪个太极端的时候，就可以实行阳谋。

凡是阳谋，必须根据上述五种特性的变化所造成的情况，适时地运用价值加以策应。让敌人内部的矛盾加大，还要及早不让它向外边散出去。矛盾已对目标产生不利影响，而目标仍能保持镇静的，要观察等待，不要马上就做反应，等到矛盾发展到最激烈的时候，看情况需要做反应就做反应，不需要就不做反应。阳谋也可以用在我方，为了平衡自己的内部矛盾，每隔一段时间就要观察情况而考虑要不要使用阳谋。厉害的阳谋可以造成我方绝对优势，对方绝对劣势。可以使用阳谋就不需要使用阴谋。策划者最好具备阳谋的五种特点，等待价值可以最大化的时机，然后实施阳谋。

用阳谋来辅助和平，一定成功，用阴谋来辅助和平，可能失败。阴谋可以减少别人的价值，但是不如阳谋那样可以直接停止内耗。

凡达到了目的，得到了价值，而没有能力能巩固价值，是危险的。 因此一个明智和良好的领导必须要谨慎地考虑和认真处理这个问题。不是对组织有利，就不要采取行动，没有成功的把握，就不要随便运用价值，不到没有任何办法之时，就不要轻易开战。领导不可因想要一时的开心而跟别人斗争，领导也不可凭一时的不开心而跟别人斗争。符合组织利益就行动，不符合组织利益就停止。开心可以从自己获取，不开心也可以自己调节，组织灭亡了就很难复原，矛盾开始了就很难平息。所以一个明智和良好的领导对战争问题一定要慎重和警惕，这些都是关系到组织和人员安全的根本道理。

人民篇第十三

凡和平十年，百姓们都有钱，国库富足，组织每天可创造出很多新价值；组织稳定，人民就能快乐的生活，家乡越来越发展。各方斗争相持数年，是为了已方的满足，如果吝啬俸禄和金钱，不肯分享与人民，以致人民更喜欢对方的条件而投靠对方，那就太 ” 不仁” 了。这样的领导，不是人民的好领导，不是道的好助手；这样的领导，不是能争取和平的好领导。英明和良好的领导，之所以一争取和平就能成功，而成功的时候大部分人也为他开心的重要原因，在于他根本的了解人民。而要根本的了解人民，不可不研究现在的情况而直接使用知道的概念，不可离开实际调查去估量情况，也不可只做片面的调查而做出策略，一定要有准备的亲自跟人民深入探讨情况。

帮助人民的方法有五种：有 “吃好”，有 “穿好”，有 “学好”，有 “医好” 有 “家好”。五种方法都做的好，就能使人民爱戴和帮助你，这就是所谓的 “神道”，是领导管理人员的法宝。所谓 “吃好” ，是指所有人都不用愁吃不饱。所谓 “穿好”，是指所有人都不用愁穿不暖。所谓 “学好” ，是指所有人都有资格受到系统化的教育。所谓 “医好”是指所有人都有资格受到基本医疗保障。所谓”家好”是指所有人都能感受到我方有家的安全感但又自由。

凡是要拉拢更多的支持，要得到更多的价值，要吸引别人的人员，必须要彻底的了解我方的制度和别人的制度，选用各方的优点，制定出更好的确定各种名分和职责的制度，务必让我方的制度变成对大部分人是最优的选择。必须查出人类的本质，以便依据目前的情况做出最佳的制度，要经过反复的验证和核实，然后才能正式采用它，这样，才能把 “家好”

做的更好。在 “家好”做的比别人更好， “学好”就能发展的有效率又有质量。在 “家好”做的比别人更好，散布 “医好”的信息就更可信。在 “家好”做的比别人更好，“吃好”和 “穿好”的保障期限就会越来越久，从而吸引更多外来的人员。五种帮助人民的事，领导都必须懂得，其中的关键在于做好 “家好”。 所以，对 “家好”不可不给予重大的关注和努力。

所以团队中最需要帮助的人，没有比人民更需要帮助的了，能获得的支持力没有比人民给的更强大的了，没有事情比帮助人民更伟大了。不是智慧的领导不会帮助人民；不是“仁义”的领导也不会帮助人民；不是真心为了人民的领导不能取得人民真正的帮助。伟大啊! 伟大啊！真是所有事情都需要人民的帮助呀。帮助人民的计划尚未施行，而先被传播出去，人民和道都会帮助他成功。

从前道德经的兴起，是由于获得了东方人民的心；圣经的兴起，是由于获得了西方人民的心。所以，英明加贤能的领导，能以人民的利益为核心，一定能成就大的功业。这是和平发展的要事，整个团队，都要依靠人民提供价值而得以生存。

引用

1 孙子兵法新注/中国人民解放军军事科学院战争理论研究部《孙子》注释小組。

2 道德经 文言文

3 还有一本书我不敢报出名字因为我是外国人，等到合适的时候我会跟大家说的。